Vier Schritte zur Synergie[1]

Der amerikanische Ratgeberautor Stephen R. Covey („Die sieben Wege zur Effektivität") beschäftigte sich in seinem letzten Buch („Die 3. Alternative") mit der Frage, wie Menschen mit konträren Standpunkten zu einer versöhnenden Synthese, der „3. Alternative", kommen könnten. Lesen Sie hier die vier wesentlichen Punkte:

1. Fragen Sie Ihren Gegenspieler

„Sind Sie bereit, eine Lösung zu suchen, die besser ist als die, die jeder von uns beiden bisher im Sinn hat?"

2. Definieren Sie Erfolgskriterien

Notieren Sie, wie eine Lösung aussehen könnte, über die sich alle Beteiligten freuen würden. Wie sieht Erfolg aus? Worauf kommt es bei einer Lösung wirklich an? Was wäre für alle Beteiligten eine echte Win-win-Situation? Nutzen Sie dazu die folgenden Fragen:

- Sind alle wichtigen Leute in die Suche nach den Erfolgskriterien einbezogen? Umfasst unsere Liste so viele Ideen von so vielen Menschen wie nur möglich?
- Worauf kommt es bei der Lösung genau an? Was muss sie wirklich leisten?
- Wie sieht eine Lösung aus, die für alle Beteiligten eine echte Win-win-Situation wäre?
- Sind wir bereit, uns bei der Suche nach der 3. Alternative von unseren festgefahrenen Denkweisen und unseren sturen Erwartungen zu lösen?

3. Schaffen Sie viele 3. Alternativen

Nutzen Sie Pinnwände, um Modelle und Zeichnungen anzufertigen, Ideen festzuhalten und Ihr Denken auf den Kopf zu stellen. Arbeiten Sie kreativ. Verzichten Sie auf jede Bewertung, bis Sie jenen Moment erreicht haben, In dem Sie wissen, dass zwischen allen Beteiligten Synergie besteht. Verzichten Sie darauf, Nägel mit Köpfen machen zu wollen: Beschließen Sie erst einmal nichts und vermeiden Sie Konsens. Vermeiden Sie Urteile über Ideen. Entwickeln Sie Modelle: Erstellen Sie Skizzen, entwerfen Sie Diagramme, bauen Sie Pappmodelle oder verfassen Sie Kurzbeschreibungen. Arbeiten Sie schnell. Brüten Sie möglichst viele Ideen aus.

4. Erleben Sie die Begeisterung, die von Ihrer 3. Alternative ausgeht

Beschreiben Sie jetzt Ihre 3. Alternative. Notieren Sie auch, wie Sie diese in die Praxis umsetzen können. Dass Sie eine 3. Alternative gefunden haben, spüren Sie an der Begeisterung im Raum. Der alte Konflikt wird nicht weiter ausgefochten. Aber Achtung: Verwechseln Sie nicht Synergie mit Kompromiss. Ein Kompromiss besänftigt, schafft aber keine Begeisterung. Kompromiss bedeutet, dass alle Beteiligten Abstriche machen müssen. Synergie dagegen bedeutet, dass alle fest davon überzeugt sind, dass sie das große Los gezogen haben.

[1] Quelle: Stephen R. Covey; 05_2013; wirtschaft + weiterbildung.